



# Le modalità di esecuzione dell'attività ispettiva in materia di *transfer pricing*

di Claudio Melillo e Iginio Mottola<sup>(\*)</sup>

La verifica fiscale nei confronti di un'impresa multinazionale soggetta alla disciplina dei prezzi di trasferimento, oltre che essere uno strumento invasivo di controllo dell'Amministrazione finanziaria, rappresenta anche un'occasione di confronto e di analisi, in cui entrambe le parti coinvolte (Fisco e contribuente) hanno la possibilità di collaborare, nel pieno rispetto delle regole previste dall'ordinamento, affinché si giunga a valutazioni giuridicamente sostenibili in merito al "valore normale" relativo alle transazioni infragruppo.

Obiettivo del presente articolo è svolgere alcune riflessioni circa le modalità di esecuzione dell'attività ispettiva, con particolare riferimento alle fasi operative di accesso, ricerca e riscontri sostanziali relativi alle transazioni che hanno ad oggetto i beni materiali.

## 1. Premessa

Nell'ordinamento tributario nazionale vige la previsione di uno specifico obbligo di collaborazione che trova il suo fondamento giuridico nell'art. 10 della L. 27 luglio 2000, n. 212 (c.d. "Stato dei diritti del contribuente"), il quale prevede che i rapporti tra le parti (Fisco e contribuente) devono essere improntati al principio della collaborazione e della buona fede.

Ne consegue che gli organi preposti ai controlli fiscali in materia di *transfer pricing* sono legittimati, sia alla luce dei suggerimenti dell'Ocse che dei principi generali dell'ordinamento tributario italiano, a richiedere al contribuente sottoposto al controllo la **documentazione** attestante la **conformità** dei prezzi di trasferimento al principio del **valore normale**, pena l'inutilizzabilità, ai fini dell'accertamento in sede amministrativa o contenziosa, dei documenti che il contribuente abbia rifiutato di esibire o abbia dichiarato di non possedere.

Obiettivo del presente articolo è svolgere alcune riflessioni circa le modalità di esecuzione dell'attività ispettiva, con particolare riferimento alle fasi operative di accesso, ricerca e riscontri sostanziali relativi alle transazioni che hanno ad oggetto i beni materiali.

## 2. Le modalità di esecuzione dell'attività ispettiva

### 2.1. L'accesso e le ricerche

L'Amministrazione finanziaria, in esecuzione dei poteri previsti dall'ordinamento giuridico, e in particolare, in base al combinato disposto degli artt. 32, comma 1, n. 1), e 33 del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 600 e 51, comma 2, n. 1), e 52 del D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633, può procedere all'accesso nei locali del contribuente<sup>1</sup> per e-

<sup>(\*)</sup> L'articolo è il secondo di tre lavori in corso di pubblicazione su questa Rivista ed è parte della più ampia opera di P. Valente, *Manuale del Transfer Pricing*, attualmente in corso di pubblicazione presso Ipsoa. Si veda il precedente intervento, *Poteri di indagine e controlli dell'Amministrazione finanziaria in materia di transfer pricing*, in "il fisco" n. 15/2009, fascicolo n. 1, pag. 2369.

<sup>1</sup> L'art. 33, comma 1, del menzionato D.P.R. n. 600/1973, nel richiamare l'applicazione dell'art. 52 del D.P.R. n. 633/1972, prevede che l'accesso in locali diversi da quelli destinati all'esercizio di attività commerciali, agricole, artistiche o professionali, può essere eseguito, previa autorizzazione del procuratore della Repubblica, soltanto in

seguire ispezioni documentali, verificazioni e ricerche e ogni altra rilevazione ritenuta utile per l'accertamento dell'imposta e per la repressione dell'evasione e delle altre violazioni.

Naturalmente, l'esecuzione di tale potere coercitivo dovrà essere in sintonia con le previsioni di cui alla L. 27 luglio 2000, n. 212 ("Statuto dei diritti del contribuente"), tra cui figura, con specifico riferimento all'accesso, la sussistenza di effettive esigenze di indagine e controllo sul luogo<sup>2</sup>.

La necessità di intraprendere una verifica fiscale in materia di *transfer pricing* può derivare sia dagli **elementi indiziari** acquisiti nella c.d. **fase di *intelligence***, sia dalle eventuali evidenze emerse nel corso dell'esecuzione dell'**attività ispettiva**.

L'esecuzione di una verifica fiscale nei confronti di un'impresa multinazionale, nella fase iniziale, richiede attente valutazioni da parte dei verificatori. La conoscenza puntuale delle norme giuridico-tributarie applicabili ai vari istituti disciplinanti gli eventuali rapporti sovranazionali tenuti dall'impresa, consente prontamente di intraprendere una tipologia di controllo (ad esempio in materia di *transfer pricing*), piuttosto che

caso di gravi indizi di violazioni delle norme in materia delle imposte sui redditi e dell'imposta sul valore aggiunto, allo scopo di reperire libri, registri, documenti, scritture e altre prove delle violazioni. La norma, poi, dispone che è in ogni caso necessaria l'autorizzazione del procuratore della Repubblica o dell'Autorità giudiziaria più vicina per procedere durante l'accesso a perquisizioni personali e all'apertura coattiva di pieghi sigillati, borse, cassaforti, mobili, ripostigli e simili e per l'esame di documenti e la richiesta di notizie relativamente ai quali è eccepito il segreto professionale, ferma restando la norma di cui all'art. 103 del codice di procedura penale.

<sup>2</sup> Per la Guardia di finanza, tali esigenze sono state individuate dalla circ. n. 250400 del 17 agosto 2000, in banca dati "fisconline", emanata dal Comando Generale del Corpo. In particolare, si citano quelle che si ritiene assumano significativa rilevanza ai fini del *transfer pricing*, vale a dire quelle che si configurano quando l'intervento ispettivo:

- a) implichi la necessità di procedere a ricerche di documentazione contabile o extracontabile;
- b) imponga l'effettuazione di rilevamenti materiali che possono eseguirsi solo presso il contribuente, come è il caso delle c.d.:
  - "verificazioni dirette", che mirano a:
    - effettuare ogni altro riscontro della gestione ispezionata avendo quali punti di riferimento e confronto, da un lato, i documenti e le scritture contabili e, dall'altro, la realtà fattuale dell'impresa;
  - "altre rilevazioni", finalizzate a:
    - rilevare i listini dei prezzi;
    - calcolare i consumi di materiali necessari ai processi produttivi;
    - eseguire ogni altro riscontro materiale finalizzato alla ricostruzione in via induttiva dell'effettiva dimensione dell'attività economica oggetto di controllo.

di un'altra (ad esempio, in materia di stabile organizzazione o di costi da Paesi *black list*).

Ai fini di un controllo concernente il *transfer pricing*, assume preliminare importanza, sia l'organigramma internazionale del gruppo di imprese cui appartiene l'azienda italiana, sia un elenco di dettaglio da cui si possano evincere quanto meno: il periodo (l'annualità), la natura (beni, servizi, economici, finanziari eccetera) e il valore (di solito complessivo per anno) dei rapporti economico-commerciali intercorsi tra l'impresa domestica e le altre società del gruppo. Con tali documenti iniziali, l'Amministrazione finanziaria è in grado, in modo rapido e puntuale, di orientare le successive ispezioni e/o verificazioni mirando, come sopra esposto, a una o più fattispecie a rilevanza sovranazionale.

La delicata fase di accesso, con riferimento alla verifica della disciplina dei "prezzi di trasferimento", è caratterizzata, in generale, dalla necessità di individuare e reperire **documentazione di natura contabile ed extracontabile**, inclusa quella memorizzata su supporti informatici<sup>3</sup>.

In fase di accesso, il rinvenimento di **documentazione "extracontabile"**, anche su supporti informatici, può rivelarsi una circostanza fondamentale per l'individuazione di condotte patologiche di qualunque natura (non solo in materia di *transfer pricing*). Le informazioni in essa contenute possono essere espresse di violazioni palesi (si pensi al caso della c.d. contabilità parallela) oppure, come avviene nella maggior parte dei casi, rappresentare meri indizi che, opportunamente valutati e coordinati con altri elementi, sono in grado di far emergere, comunque, condotte trasgressive delle norme tributarie.

La giurisprudenza, sul punto, come fatto rilevare anche da qualificata dottrina<sup>4</sup>, tende ad attribuire alla documentazione extracontabile valore di **presunzione** atta a suffragare le pretese dell'Eraio qualora ricorrano alcune circostanze quali:

- il ritrovamento della stessa nei locali dell'impresa;
- la particolarità dei contenuti;
- la mancanza o l'incongruenza di ragguagli da parte del contribuente, all'uopo interpellato;
- le risultanze dei riscontri con la documentazione ufficiale.

<sup>3</sup> Per i dettagli sulla documentazione contabile ed extracontabile, sia su supporto cartaceo che informatico, si rimanda al *Manuale del Transfer Pricing* a cura di P. Valente, in corso di pubblicazione presso Ipsoa.

<sup>4</sup> Cfr. G. Pezzuto-S. Screpanti, *La verifica fiscale*, Milano, 2006, pagg. 192 e seguenti.

In tale contesto, occorre rilevare il contenuto dell'art. 39, comma 1, lettera d), del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 600, espressamente richiamato dall'art. 40 del medesimo decreto (riferito ai c.d. soggetti Ires), che consente la rettifica della dichiarazione, tra l'altro, "sulla base dei dati e delle notizie raccolti dall'Ufficio" nei modi previsti dall'art. 32 del citato D.P.R. n. 600/1973. Peraltro – continua la previsione della norma in parola – l'esistenza di attività non dichiarate o l'inesistenza di passività dichiarate è desumibile anche sulla base di "presunzioni semplici, purché queste siano gravi, precise e concordanti".

Si tenga anche conto che la gravità delle situazioni manifestata dalla documentazione extracontabile potrebbe anche inficiare l'attendibilità della contabilità ufficiale [così come previsto dall'art. 39, comma 2, lettera d), del già nominato D.P.R. n. 600/1973], con le gravi conseguenze giuridiche, in termini di legittimazione al ricorso all'accertamento induttivo, che ne deriverebbero<sup>5</sup>.

Appare opportuno precisare che il giorno dell'accesso ispettivo, di norma, viene anche richiesto al contribuente di comunicare l'eventuale attivazione di una delle procedure previste per prevenire possibili controversie con l'Amministrazione finanziaria in materia di *transfer pricing*,

quale può essere lo strumento del c.d. "**ruling internazionale**".

Nell'ipotesi in cui l'impresa comunichi di aver avviato tali procedure, la relativa documentazione viene acquisita agli atti per riscontrare che le indicazioni e/o gli accordi ivi contenuti non siano stati disattesi.

Le richieste di esibizione documentale, in fase di accesso, come pure tutte le eventuali successive richieste, formulate nel corso della verifica fiscale, incontrano un limite connaturato al tipo di servizio effettuato, nel senso che potrà essere richiesto ogni elemento che possa avere un qualche riflesso tributario. Il contribuente, infatti, qualora le istanze dei verificatori si riferiscano ad elementi che abbiano rilevanza fiscale, non è legittimato ad opporre all'azione dell'Amministrazione finanziaria la normativa in materia di *privacy*, di cui al D.Lgs. 30 giugno 2003, n. 196 (concernente il "Codice in materia di protezione dei dati personali").

La documentazione che può essere considerata rilevante per i successivi riscontri ispettivi sostanziali, e che, pertanto, può essere acquisita agli atti nel corso di un accesso per l'avvio di una verifica fiscale da parte dell'Amministrazione finanziaria, è riportata nella Tavola 1:

### **Tavola 1** – Documentazione utile alla verifica fiscale in materia di *transfer pricing*

#### **"Documentazione contabile"**

Il libro giornale di contabilità generale, i registri Iva degli acquisti e delle vendite, le scritture ausiliarie contenenti gli elementi patrimoniali e reddituali ("partitari clienti e fornitori" nonché i "mastrini accessi ai costi e ricavi") e le scritture ausiliare di magazzino; l'inventario e il bilancio; il registro dei cespiti ammortizzabili; i libri sociali; le fatture d'acquisto e/o di vendita; i documenti di trasporto, le modalità e i mezzi di pagamento, eccetera.

#### **"Documentazione extracontabile"**

L'organigramma internazionale del gruppo di imprese cui appartiene l'azienda italiana, l'elenco di dettaglio dei rapporti economico-commerciali intercorsi con le altre società del gruppo; i contratti stipulati; gli *agreements*; i listini prezzi; gli appunti; la corrispondenza; eventuali studi, pareri (comprese le eventuali bozze predisposte) da chiunque resi sulla politica dei prezzi adottati dalla società; il documento, se esistente, delle concrete modalità logico-sistematiche di determinazione dei prezzi praticati nei rapporti con consociate non residenti (la *Policy*); l'eventuale *Masterfile*; la documentazione atta a prevenire controversie con l'Amministrazione finanziaria, quale il "*ruling internazionale*"; ogni altra documentazione ritenuta utile.

#### **"Documentazione contenuta nei supporti informatici"**

Previa visione, tutti i *files* di ritenuto interesse che verranno, pertanto, stampati su supporti cartacei (siamo, quindi, in presenza, comunque, di documentazione extracontabile).

<sup>5</sup> In tale direzione Cass., Sez. trib., 18 aprile 2000, n. 4954. Di parere contrario Comm. trib. centr., 18 novembre 1986, n. 8827, in banca dati "fisconline".

## 2.2. I riscontri sostanziali: le ispezioni documentali e le verificazioni

Nei giorni successivi all'accesso ispettivo (volto alla ricerca, per l'acquisizione agli atti, della documentazione ritenuta rilevante ai fini del "controllo"), per gli investigatori dell'Amministrazione finanziaria comincia la fase prettamente "intellettuale" dell'attività di verifica, la quale, sostanzialmente, comprende:

- la ricognizione;
- il riordino sistematico e l'analisi critica di quanto acquisito;
- la visione dei dati informatici rappresentativi il *back up* (effettuato il giorno dell'accesso) del contenuto degli elaboratori (e degli altri supporti esterni) in uso all'azienda;
- l'eventuale richiesta di delucidazioni al contribuente o anche ai suoi collaboratori e/o dipendenti<sup>6</sup>;
- l'approfondimento esegetico degli aspetti normativi applicabili alle possibili fattispecie riscontrate;
- il riscontro materiale dell'*iter* seguito in determinati processi interni all'azienda, eccetera.

Invero, tali operazioni (solitamente appellate con il *nomen iuris* di **ispezioni documentali e verificazioni**), possono iniziare contestualmente all'accesso operativo, quantunque la delicatezza e la complessità dell'intervento assorbano in massima parte, le competenze e le energie dei verificatori i quali, in tale contesto, mirano ad un'ordinata ricerca e acquisizione di tutta la documentazione (contabile, extracontabile e informatica) ritenuta utile al controllo.

Nel corso delle ispezioni documentali, particolare attenzione è conferita alla visione dei supporti acquisiti agli atti della verifica contenenti il *back up* dei dati informatici dell'azienda. Non è infrequente, infatti, la possibilità di rinvenire *files*, *data-base*, *e-mails* riconducibili a lettere, prospetti, bozze di delibere, prezziari, accordi, *reports* interni, supporti della contabilità industriale, pareri di terzi professionisti, interpellati presentati all'Amministrazione finanziaria anche straniera, eccetera.

I processi ispettivi in materia di *transfer pricing* hanno come puntuale riferimento, innanzi tutto, le due norme cogenti previste dal nostro ordinamento: l'art. 110, comma 7, e l'art. 9 del D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917. Tali disposi-

<sup>6</sup> Le dichiarazioni rese dai soggetti interpellati vengono opportunamente compendiate nell'apposito processo verbale all'uopo redatto.

zioni, ovviamente, sono opportunamente temperate con le previsioni contenute nelle eventuali convenzioni<sup>7</sup> stipulate dall'Italia con altri Paesi per evitare la c.d. "doppia imposizione". In via complementare, ma che, come si andrà ad esporre, assume assoluto rilievo nell'esecuzione istruttoria dell'attività ispettiva, occorre tener conto delle indicazioni fornite:

- dalla prassi amministrativa "interna"; al riguardo, come più volte richiamate, si citano le circolari del Ministero delle finanze, Direzione Generale imposte dirette, n. 32 del 22 settembre 1980, n. 42 del 12 dicembre 1981, e la circ. dell'Agenzia delle Entrate n. 53/E del 26 febbraio 1999<sup>8</sup>;
- dalla letteratura "internazionale" che concorre a definire il quadro cognitivo degli operanti e a ingenerarne il convincimento se considerare (o meno) di natura "esiziale" i rapporti commerciali posti in essere con le consociate estere. In particolare, ci si riferisce alle *Guidelines* emanate dall'Ocse nel 1979 e successivamente aggiornate nel 1995, le quali rappresentano il "caposaldo" istituzionale più completo in materia di "prezzi di trasferimento"<sup>9</sup>.

Tanto considerato, nei primissimi giorni delle ispezioni documentali, l'Amministrazione finanziaria volge la propria attività all'individuazione dell'**effettiva sussistenza di rapporti commerciali** cui si rende applicabile la disciplina del *transfer pricing*.

A tal fine, concorre in ausilio l'organigramma del "gruppo multinazionale" (cui appartiene l'azienda verificata) e il prospetto di dettaglio dei rapporti economico-commerciali intercorsi tra la medesima società e le consociate estere, verosimilmente già acquisiti il giorno dell'accesso, come sopra riportato<sup>10</sup>. Le conferme "ufficiali"

<sup>7</sup> Si ricorda che, in materia di imposte sui redditi, le norme contenute in eventuali "convenzioni" bilaterali derogano quelle di diritto interno (in sostanza quelle previste dal D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917) a meno che queste ultime contengano previsioni più favorevoli per il contribuente, così come disposto dall'art. 169 del medesimo D.P.R. n. 917/1986.

<sup>8</sup> Tutte in banca dati "fisconline".

<sup>9</sup> È il caso di ricordare che il primo Rapporto Ocse del 1979 è quello che ha ispirato la circ. n. 32 diramata dal Ministero delle finanze in data 22 settembre 1980 la quale, pertanto, rappresenta l'atto formale di recepimento delle disposizioni del Rapporto medesimo.

<sup>10</sup> Si noti che, nel caso in cui tali rapporti economico-commerciali non vengano rilevati in fase di accesso, è plausibile che il contribuente divenga destinatario della richie-

di tali rapporti sovranazionali sono fornite dai “partitari contabili” (rappresentativi dei rapporti con i clienti e/o fornitori) tenuti dall’azienda e dai relativi “mastrini” economici, accesi ai costi e ricavi d’esercizio rilevati dall’impresa.

Tuttavia, se si considerano solamente tali schemi documentali, è evidente che possono sfuggire ai controlli di merito le relazioni economiche che l’azienda in verifica intrattiene con imprese estere non consociate, ma con le quali, comunque, sussiste, direttamente e/o indirettamente, una forma di “controllo” derivante da influenze di tipo “economico/funzionali” e che rendono applicabile la disciplina richiamata dall’art. 110, comma 7, del D.P.R. n. 917/1986.

Prendendo le mosse dalla predetta circ. n. 32 del 1980, che annovera tali ipotesi di controllo tra i c.d. “presupposti soggettivi” del *transfer pricing*, è indubbio che i funzionari del Fisco devono prestare particolare attenzione alla documentazione che è in grado di attestare l’esistenza di circostanze rilevanti ai fini della “**dipendenza funzionale**” tra le imprese, tenendo conto dei seguenti casi esemplificativi espressamente enunciati dal Ministero<sup>11</sup>:

- la vendita esclusiva di prodotti fabbricati dall’altra impresa;
- l’impossibilità di funzionamento dell’impresa senza il capitale, i prodotti e la cooperazione tecnica dell’altra impresa (fattispecie comprensiva delle *joint ventures*);
- il diritto di nomina dei membri del consiglio di amministrazione o degli organi direttivi della società;
- i membri comuni del consiglio di amministrazione;
- le relazioni di famiglia tra le parti;
- la concessione di ingenti crediti o prevalente dipendenza finanziaria;
- la partecipazione da parte delle imprese a centrali di approvvigionamento o vendita;

sta di esibizione dei medesimi nelle giornate immediatamente successive.

<sup>11</sup> Il Ministero, poi, ha fornito eloquenti esemplificazioni ritenendo sussistente una forma di “controllo” nel “caso di una società italiana legata a contratto con una società straniera che fissa il prezzo di acquisto e di rivendita praticato dalla prima e che, oltre a rendere conto delle sue operazioni commerciali, è tenuta a versare considerevoli diritti di licenza alla società straniera titolare del marchio”; e ancora, nel caso “di due società, una italiana e una estera, con identica ragione sociale, aventi per oggetto la fabbricazione di prodotti della medesima natura, che utilizzano i medesimi agenti e che si dividono gli ordini raccolti dai rappresentanti”.

- la partecipazione delle imprese a cartelli o consorzi, in particolare se finalizzati alla fissazione di prezzi;
- il controllo di approvvigionamento o di sbocchi;
- una serie di contratti che modellino una situazione monopolistica;
- in generale tutte le ipotesi in cui venga esercitata potenzialmente o attualmente un’influenza sulle decisioni imprenditoriali.

Al riguardo, in ogni caso, per il Ministero la posizione dell’impresa controllante deve essere caratterizzata da elementi di stabilità che rendano il vincolo abbastanza forte da escludere un controllo fortuito o molto limitato nel tempo<sup>12</sup>.

L’eventuale presenza di tali **forme di controllo**, comunque, rilevanti ai fini dell’applicazione della disciplina del valore normale, si ritiene possa essere desunta dall’Amministrazione finanziaria anche mediante la richiesta di delucidazioni verbali e l’assunzione di notizie (trascritte nei processi verbali quotidianamente redatti) dalle persone fisiche ritenute strategiche all’interno dell’azienda, in virtù della funzione e/o mansione svolta; di tal guisa, gli organi ispettivi vengono in possesso delle concrete modalità in cui si sviluppano le c.d. “procedure decisionali” e “procedure contabili” dell’impresa ispezionata<sup>13</sup>, con riferimento alle operazioni internazionali infragruppo, dalle quali potrebbero emergere elementi significativi ai fini della verifica.

Appare evidente che, almeno all’inizio dell’attività ispettiva, è certamente più agevole e immediato riscontrare la presenza di **rapporti economici** con le consociate non residenti. Con i primi documenti contabili (“partitari” dei clienti e fornitori) ed extracontabili (“organigramma internazionale” ed “elenco” dei rapporti economici) in proprio possesso, i verificatori sono in grado di individuare le **relazioni internazionali** rilevanti ai fini del controllo in materia di *transfer pricing*. Naturalmente, i controlli di merito potranno essere ugualmente intrapresi se, dall’eventuale suc-

<sup>12</sup> Autorevole dottrina di rango amministrativo, intervenendo su tali forme di “controllo”, ha evidenziato le possibili difficoltà tecniche che possono, in concreto, manifestarsi in presenza di altre ipotesi che rientrerebbero nella casistica della circolare ma che, sul piano pratico, si prestano a prevedibili “difficoltà di vedute” tra l’Amministrazione finanziaria e il contribuente (Cfr. G. Pezzuto-S. Screpanti, *op. cit.*).

<sup>13</sup> Al riguardo, la più volte citata circ. n. 360000 diramata in data 20 ottobre 1998 dal Comando Generale della Guardia di finanza (meglio nota come circ. n. 1/1998), in banca dati “*fiscoonline*”, prevede, espressamente, l’esecuzione dei c.d. “controlli sulle procedure” da parte dei verificatori.

cessiva disamina della documentazione acquisita alla verifica (contabile, extracontabile e informatica) dovessero emergere altri rapporti sovranazionali rilevanti, magari verso imprese non residenti non consociate, ma con le quali insiste un tipo di controllo “economico/funzionale”.

Tenendo presente che la circ. n. 32 del 1980 contiene una sorta di tipizzazione delle operazioni rilevanti in materia di *transfer pricing* (per le quali

vengono fornite considerazioni e istruzioni per la determinazione del valore normale, come si vedrà *infra*), è verosimile (se non utile per ragioni di ordine sistematico) che il successivo passaggio logico, nello sviluppo metodologico del c.d. “avanzamento lavori” del controllo, sia il raggruppamento delle relazioni economiche sovranazionali poste in essere dal soggetto ispezionato secondo la classificazione<sup>14</sup> riportata nella Tavola 2:

**Tavola 2** – Classificazione delle operazioni rilevanti ai fini dell’attività ispettiva

**1. Operazioni attive:**

- cessioni di beni materiali “infragrupo”, distinguendo il “ruolo” assunto dalla verificata in:
  - (i) impresa di produzione;
  - (ii) impresa commerciale;
- cessioni di beni immateriali “infragrupo”;
- concessione di finanziamenti “infragrupo”;
- effettuazione di prestazioni di servizi “infragrupo”.

**2. Operazioni passive**

- acquisti di beni materiali “infragrupo”, distinguendo il “ruolo” assunto dalla verificata in:
  - (i) impresa di produzione;
  - (ii) impresa commerciale;
- acquisto di beni immateriali “infragrupo”;
- assunzione di finanziamenti “infragrupo”;
- fruizione di prestazioni di servizi “infragrupo”.

Mediante la predisposizione di uno schema che accorpa le operazioni sovranazionali riscontrate secondo la menzionata distinzione tipologica, si dispone di una immediata evidenza della natura delle transazioni oggetto di disamina, cui applicare la verifica di congruità del “valore normale”. Tale sintesi, peraltro, in presenza di molteplici operazioni internazionali, consente di orientare l’azione ispettiva verso le relazioni economiche suscettibili di maggior interesse ai fini del controllo (prendendo in considerazione, magari, i rapporti caratterizzati dagli importi più elevati, o naturalmente, quelli per i quali si dispone di indizi di violazioni ovvero che si rinvenivano nel corso della disamina documentale, eccetera).

In tale contesto, se opportunamente creato dalla multinazionale, bisogna necessariamente disporre del documento rappresentativo delle modalità di determinazione dei prezzi di trasferimento

praticati nei rapporti infragrupo (c.d. **Policy**<sup>15</sup> o **documento di “politica dei prezzi”**).

In presenza di tale documento, di fatto, si intraprende un vero e proprio processo di validazione che, tuttavia, può non assumere connotati di definitività, in quanto, di fronte alle eventuali “riprese” fiscali, scaturite dall’attività di verifica, il contribuente può intraprendere i percorsi consigliati dalle norme, sia per sostenere la correttezza del proprio operato, ad esempio, fornendo la prova della sua legittimità, sia per definire il contenzioso con l’Erario in modo celere, utilizzando specifici istituti, quali, in particolare, l’accertamento con adesione<sup>16</sup>, l’adesione al proces-

<sup>14</sup> Come si vede, assistiamo a una “diretta” influenza da parte della menzionata circolare ministeriale nella scelta delle procedure da intraprendere ai fini del controllo in materia di *transfer pricing*.

<sup>15</sup> Si rileva l’opportunità, peraltro rappresentata e contenuta nel Rapporto Ocse del 1995, di ricorrere alla predisposizione della *Policy* al fine di documentare e fissare nel tempo le informazioni e le notizie che sono state alla base della determinazione dei prezzi. Infatti, a distanza di anni, se variate nel tempo, potrebbe essere estremamente difficoltoso per l’azienda (se non impossibile) ricostruire, per le necessità dell’Amministrazione finanziaria, l’insieme di tali informazioni che pur “lecitamente” avevano influenzato i valori degli scambi di allora.

<sup>16</sup> Disciplinato dagli artt. 1-13 del D.Lgs. 19 giugno 1997, n. 218.

so verbale di constatazione<sup>17</sup>, la conciliazione giudiziale<sup>18</sup> e il ricorso alle Commissioni tributarie (di cui al D.Lgs. 31 dicembre 1992, n. 546). Infatti, il documento di *Policy* non rappresenta per il gruppo l'attestazione di correttezza del metodo di determinazione del valore normale adottato dalla società verificata.

Gli investigatori fiscali procedono all'analisi critica del testo, con gli opportuni "confronti" con le persone indicate dall'impresa, per ottenere, laddove richiesti, i necessari ragguagli, al fine di acquisire piena contezza dei processi logici seguiti dall'impresa (o dal gruppo) per la determinazione del valore normale delle transazioni effettivamente realizzate.

Al riguardo, potrebbero emergere problemi se il documento di *Policy* risulta scritturato solamente in lingua straniera, soprattutto se mediante l'utilizzo di un idioma poco comune. Sarebbe opportuno, in questi casi, che il gruppo multinazionale provvedesse, sin dalla creazione della *Policy*, a dotare le proprie consociate, situate in ciascun Paese, di un documento di "politica dei prezzi" tradotto nella lingua ivi corrente.

Sul punto, tuttavia, è bene precisare come nel nostro ordinamento non è previsto tale obbligo. Infatti, come anche sancito dalla prevalente giurisprudenza, il principio di obbligatorietà dell'uso della lingua italiana – previsto dall'art. 122 del codice di procedura civile – si riferisce agli atti processuali "in senso proprio" e non anche ai documenti prodotti dalle parti; ragion per cui, quando questi ultimi risultano redatti in lingua straniera, il giudice, ai sensi dell'art. 123 del codice di procedura civile, ha la facoltà, e non l'obbligo, di nominare un traduttore<sup>19</sup>.

Il criterio espresso dalla *Policy* può essere censurato dall'Amministrazione finanziaria, sia sulla base di evidenti incongruenze contenute nel documento, come pure facendo ricorso ad elementi che prescindono dallo stesso, quali possono essere le informazioni, i dati e le notizie derivanti dalla documentazione "extracontabile" esaminata e acquisita agli atti il giorno dell'accesso operativo. Non è, ad esempio, escluso il rin-

venimento di una "contabilità parallela" attestante i reali prezzi di trasferimento applicabili alle relazioni internazionali infragruppo.

A *latere* di tale eventualità, invero, ricorrono più frequentemente le "rettifiche" ai prezzi di trasferimento, operate mediante il ricorso agli indizi reperiti *ictu oculi* dagli investigatori del Fisco che, coordinati tra loro, possono assumere natura probatoria della condotta di delocalizzazione del reddito tenuta dall'azienda (si pensi, ad esempio, a prospetti, *reports*, pareri e studi sia interni al gruppo che provenienti da fonte esterna, come studi professionali, eccetera, dai quali emergano puntuali indicazioni dei prezzi "reali" diversi da quelli in concreto applicati alle transazioni oggetto di controllo).

Qualora, invece, il gruppo multinazionale non disponga, in quanto non predisposto, del documento di *Policy*, la prassi seguita dai verificatori è quella, comunque, di richiedere all'impresa la **descrizione dei criteri** cui si è attenuta per pervenire ai prezzi praticati nelle relazioni economiche infragruppo oggetto di controllo<sup>20</sup> (tale richiesta può essere limitata ai rapporti ritenuti più significativi, anche per non aggravare di incombenze particolarmente onerose l'azienda, magari selezionati sulla base delle evidenze emergenti dallo schema sopra richiamato, che raggruppa, distinte per tipologia, le operazioni internazionali poste in essere con imprese non residenti).

Nel corso dei c.d. riscontri sostanziali, come più volte sopra riportato, i verificatori hanno la facoltà di chiedere delucidazioni, ragguagli al contribuente ma anche a terzi soggetti (i suoi dipendenti, collaboratori, eccetera) che possono fornire utili indicazioni. Talvolta, peraltro, tali soggetti intendono rilasciare spontaneamente opportune dichiarazioni per chiarire determinati aspetti oggetto di disamina. Per quanto concer-

<sup>17</sup> Disciplinato dall'art. 5-*bis* del D.Lgs. 19 giugno 1997, n. 218.

<sup>18</sup> Disciplinato dall'art. 14 del D.Lgs. 19 giugno 1997, n. 218.

<sup>19</sup> In sostanza, gli atti processuali (ad esempio, la "procura"), vanno presentati esclusivamente in lingua italiana. Per gli altri documenti, invece, è cura dell'Amministrazione, se non è in grado di comprendere il testo, di valutare l'opportunità di ricorrere ad un traduttore. Si citano, *ex multis*: Cass., Sez. III civ., 11 ottobre 2005, n. 19756; Comm. trib. reg. de L'Aquila, Sez. I, 18 aprile 2000, n. 60, in banca dati "fisconline".

<sup>20</sup> La dottrina auspica che le richieste in tale direzione dell'Amministrazione finanziaria siano limitate per tener conto dei costi e oneri amministrativi cui incorrono le aziende e che, comunque, non comportino spese sproporzionate rispetto alle circostanze. Al riguardo, si cita M. Piazza, *Guida alla fiscalità internazionale*, Milano, 2004, pag. 1156.

Sull'argomento, Piazza, inoltre, rileva che l'Unione europea sembra condividere le linee tracciate dall'Ocse, considerando, in capo all'impresa, l'onere di produrre, ragionevolmente, la documentazione giustificativa in relazione e proporzionalmente alla complessità dei vari casi oggetto di controllo. E ancora, fa notare il Piazza, l'Unione Europea sembra raccomandare alle imprese comunitarie l'osservanza del principio del *prudent business manager*, cioè del principio di prudenza nell'elaborazione di politiche di *transfer pricing* che possano essere paragonate a strategie similari adottate da soggetti indipendenti.

ne la validità giuridica di tali elementi non mancano in giurisprudenza orientamenti volti a considerare “confessioni stragiudiziali” le dichiarazioni rese direttamente dal contribuente<sup>21</sup> e, pertanto, costituenti piena prova ai sensi dell’art. 2734 del codice civile.

Siamo, in sostanza, di fronte a quella che – nel gergo giuridico – rappresenta una vera e propria “confessione”, utilizzabile, nel nostro contesto, per le eventuali rettifiche del reddito (si pensi all’amministratore che fornisca indicazioni che consentono di determinare i reali prezzi da praticare nei rapporti infragruppo).

Secondo la dottrina prevalente, invece, le menzionate dichiarazioni assumono valore di semplici ammissioni suscettibili del libero apprezzamento del giudice<sup>22</sup>.

Con riferimento alle dichiarazioni rese da terzi soggetti, si ricorda che, in ambito tributario, la **prova testimoniale** non è ammessa, ex art. 7, comma 4, del D.Lgs. 31 dicembre 1992, n. 546. Pertanto, taluna dottrina ritiene che l’accertamento non possa fondarsi su tali dichiarazioni di terzi<sup>23</sup>.

Le contrastanti posizioni assunte a riguardo dalla giurisprudenza<sup>24</sup> sono state sostanzialmente dipanate dalla Corte Costituzionale<sup>25</sup> che ha proposto per l’utilizzabilità processuale delle dichiarazioni di terzi, eventualmente raccolte dall’Amministrazione finanziaria nella fase istruttoria, attribuendo loro, comunque, un valore di elemento indiziario che può concorrere a formare il libero convincimento del giudice. Mentre, di per sé, tali dichiarazioni non sono in grado di costituire il fondamento della decisione. Il contenuto di tali indicazioni è stato, poi, sostanzialmente recepito dalla giurisprudenza<sup>26</sup>.

<sup>21</sup> Cfr. Cass., Sez. I civ., 22 febbraio 1999, n. 1481.

<sup>22</sup> Cfr. G. Pezzuto-S. Screpanti, *La verifica fiscale*, pag. 196.

<sup>23</sup> Cfr. S. Fiorentino, *Accertamento tributario, presunzioni gravi, precise e concordanti e valore delle dichiarazioni rese d terzi in processi verbali di constatazione*, in “Rassegna tributaria” n. 5/1998, pag. 1433.

<sup>24</sup> In favore della legittima utilizzazione alla base delle riprese fiscali si citano: Comm. trib. prov. di Brindisi, 22 novembre 1997, n. 453 e Cass., Sez. I, 22 dicembre 1999, n. 14427, entrambe in banca dati “fisconline”. Di parere contrario: ord. Comm. trib. prov. di Chieti, Sez. IV, 22 gennaio 1999, n. 223.

<sup>25</sup> Ci si riferisce alla dec. 12 gennaio 2000, n. 18, in banca dati “fisconline”.

<sup>26</sup> Cfr. Cass., 25 marzo 2002, n. 4269; Cass., 26 marzo 2003, n. 4423, entrambe in banca dati “fisconline”. Quest’ultima ha manifestato la possibilità di utilizzare, a titolo di valore

A questo punto, si ritiene opportuno sviluppare in maniera sistematica gli approcci metodologici ispettivi prendendo in considerazione le diverse operazioni che possono caratterizzare i rapporti economici tra un’azienda domestica e le consociate non residenti, così come individuate dalla menzionata circ. n. 32 del 22 settembre 1980.

### 2.3. Le ispezioni documentali: acquisti e vendite di beni materiali

Le compravendite internazionali infragruppo, aventi ad oggetto **beni materiali**, caratterizzano molto spesso i rapporti economici delle imprese operanti sul nostro territorio nazionale. Ovviamente, ci si riferisce alle relazioni intercorrenti tra imprese legate tra loro sia dal c.d. vincolo del “controllo giuridico” (di cui all’art. 2359 del codice civile) che da quello di tipo “economico/funzionale”.

È bene ricordare che tali transazioni, con riguardo alla loro valorizzazione da un punto di vista fiscale, sono assoggettate alla presunzione legale assoluta (*juris et de jure*) sancita dall’art. 110, comma 7, del D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917.

La norma statuisce espressamente che le relazioni economiche interne alle imprese multinazionali debbano essere effettuate applicando il **valore normale**, per la cui determinazione, il comma 2 dell’art. 110 del citato D.P.R. n. 917/1986 (richiamato dal menzionato comma 7) rimanda alle previsioni contenute nell’art. 9, comma 3 (si veda anche il comma 4 con riguardo ad azioni e obbligazioni), dello stesso “decreto”.

In materia di *transfer pricing*, la circ. 22 settembre 1980, n. 32 del Ministero delle finanze (*in primis*) e le circolari n. 42 del 12 dicembre 1981 e n. 53/E del 26 febbraio 1999 (*in secundis*) evidenziano i notevoli sforzi interpretativi fatti dall’Amministrazione finanziaria per chiarire gli effettivi ambiti operativi delle citate disposizioni, recependo, ben si sa, le indicazioni offerte sull’argomento dall’Ocse<sup>27</sup>.

Nel caso di rapporti economici infragruppo, con consociate non residenti, aventi ad oggetto beni materiali, gli operatori del Fisco dispongono, per ciascun prodotto, dei prezzi praticati dall’azienda (sulla base delle fatture di acquisto e/o di vendita solitamente elencate in un prospetto di sintesi,

indiziario, in favore del contribuente le dichiarazioni rese da terzi.

<sup>27</sup> Ci si riferisce, nella fattispecie, al Rapporto Ocse del 1979. Le successive indicazioni dell’Ocse, comunque, sono sempre ampiamente considerate e valutate dai protagonisti dei contesti di cui si occupano.



per un'immediata facile lettura) e dei quali si intende verificarne il rispetto del loro apprezzamento in termini di valore normale (ovvero del "prezzo di mercato", o di "libera concorrenza").

La circ. n. 32, adeguandosi alle *Guidelines* del 1979, ha individuato tre distinti metodi per la determinazione del valore normale che si espongono di seguito:

### **Il metodo del confronto del prezzo (Comparable Uncontrolled Price method)**

In base a tale criterio la congruità della transazione viene accertata confrontando il prezzo in verifica con quello che verrebbe praticato per transazioni comparabili tra imprese indipendenti (c.d. "**confronto esterno**"), ovvero tra una delle imprese che effettua la transazione e un'impresa indipendente (c.d. "**confronto interno**").

#### **A. Il "confronto esterno".**

Le difficoltà applicative del "confronto esterno" sono evidenti. Infatti, per quanto le transazioni in disamina abbiano ad oggetto beni di largo consumo, è veramente complicato per l'Amministrazione finanziaria ritenere di poter trovare sul mercato beni compravenduti tra imprese indipendenti totalmente comparabili e che, quindi, siano in possesso dei requisiti previsti dall'art. 9 del Tuir<sup>28</sup>. Peraltro, anche in presenza di beni, all'apparenza simili a quelli dell'azienda verificata, gli operatori del Fisco potrebbero non conoscere le insite caratteristiche che spesso, invece, giustificano le sostanziali differenze dei prezzi praticati. Per l'individuazione del valore normale dei beni, secondo il criterio del "confronto esterno", occorre ricercare l'azienda indipendente che produca e/o commercializzi un **bene comparabile** a quello oggetto di verifica. L'art. 9 del Tuir, in proposito, rimanda espressamente alle mercuriali e ai listini delle Camere di Commercio nonché alle tariffe professionali. Tali organismi, infatti, provvedono, anche con apposite commissioni tecniche, alla rilevazione dei prezzi di molteplici categorie di prodotti (ad esem-

pio, con riguardo ai beni all'ingrosso, al dettaglio, alle tariffe professionali, eccetera, che spesso sono consultabili anche mediante collegamento ad "*Internet*"<sup>29</sup>).

Con riferimento alla possibilità dell'Amministrazione finanziaria di procedere direttamente ad acquisire dati e notizie presso terze imprese indipendenti (perché ritenute confrontabili con l'azienda verificata in quanto si ha cognizione di transazioni effettuate verso imprese residenti nello stesso Paese della società consociata alla verificata e aventi ad oggetto beni simili), si ritiene di esprimere parere positivo in virtù dei poteri sanciti dall'art. 32, comma 1, n. 8-*bis*), del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 600, il quale prevede la possibilità di "invitare ogni soggetto ad esibire o trasmettere, anche in copia fotostatica, atti o documenti fiscalmente rilevanti concernenti specifici rapporti intrattenuti con il contribuente e a fornire i chiarimenti relativi". Peraltro, l'Amministrazione finanziaria può ricorrere ai poteri di cui all'art. 51, comma 2, n. 4), del D.P.R. 26 ottobre 1972, n. 633 che, con un'espressione più efficace, consente di "invitare qualsiasi soggetto ad esibire o trasmettere, anche in copia fotostatica, documenti e fatture relativi a determinate cessioni di beni o prestazioni di servizi ricevute ed a fornire ogni informazione relativa alle operazioni stesse". La legittimazione all'esercizio di tali poteri solleva perplessità in merito alla possibilità (o meno) di utilizzare le informazioni da parte dell'Amministrazione finanziaria la quale, infatti, per sostenere l'eventuale pretesa erariale in materia di "prezzi di trasferimento", deve necessariamente "scoprire le carte" ed esibire anche al contribuente controllato<sup>30</sup> gli elementi di prova acquisiti, rappresentati da notizie, documenti e informazioni reperite presso le menzionate terze aziende indipendenti che potrebbero non aver alcun interesse a far conoscere – peraltro, per motivi fiscali che non le coinvolgono – le proprie politiche di determinazione del prezzo del bene ritenuto comparabile con quello oggetto di verifica. Ovviamente ci si riferisce all'eventualità che il terzo soggetto economico intraveda, nel comportamento degli Organi amministrativi dello Stato, una violazione del diritto della *privacy*,

<sup>28</sup> Sul punto, S. Capolupo fa notare che potrebbe risultare assai difficile individuare una transazione tra imprese indipendenti aventi ad oggetto un bene simile nelle stesse condizioni della controllata. Uno dei rarissimi esempi viene indicato in quei beni che, per importanza e interesse economico generale, danno luogo alla formazione di listini internazionali per effetto dei prezzi contrattati durante gli scambi, come succede per il petrolio greggio (Cfr. S. Capolupo, *Manuale dell'accertamento delle imposte*, Milano, 2007, pag. 1078).

<sup>29</sup> Presso la Camera di Commercio di Milano, ad esempio, è presente l'Ufficio Prezzi consultabile al sito [www.mi.camcom.it](http://www.mi.camcom.it).

<sup>30</sup> Al fine di consentirgli un legittimo diritto alla difesa secondo gli ordinari strumenti previsti.

di cui al D.Lgs. 30 giugno 2003, n. 196, se non addirittura del diritto tutelato penalmente della “rivelazione di segreti scientifici o industriali” di cui all’art. 623<sup>31</sup> del codice penale. Sul punto, ferme restando le limitazioni di carattere penale (cui devono attenersi anche i verificatori nell’esercizio dell’attività di verifica fiscale), con le condotte sopra descritte, attinenti all’esercizio dei poteri idonei allo svolgimento delle proprie funzioni istituzionali, non si rilevano contrasti con la normativa sulla *privacy*. Per la determinazione del valore normale secondo la metodologia appena descritta, può assumere rilevanza il contenuto riportato nella

c.d. *Policy* (se esistente), che può evidenziare notizie (sulla base di studi effettuati anche da terzi professionisti) in ordine al confronto con i prezzi praticati in condizioni similari da terze imprese. L’analisi critica del documento, come pure della documentazione contabile ed extra-contabile, acquisita agli atti della verifica può fornire indicazioni rilevanti in ordine a tali valorizzazioni. Secondo il metodo del confronto del prezzo (*Comparable Uncontrolled Price method*), attuato mediante il “confronto esterno”, si ritiene che l’attività ispettiva possa essere eseguita secondo le modalità riportate nella Tavola 3:

**Tavola 3** – Metodologia delle ispezioni documentali per acquisti e vendite di beni materiali secondo il metodo del “Confronto del Prezzo” (esterno)

- Ricercare sul mercato nazionale l’azienda che “tratti” un bene comparabile similare compravenduto in maniera indipendente verso una società sita nello stesso Paese in cui risieda la consociata della verificata.
- Rilevare gli elementi tipici che caratterizzano i due beni oggetto di comparazione evidenziandone le verosimili “differenze”, in termini di prodotto, di funzione esercitata dall’azienda e quant’altro possa incidere sulla determinazione del prezzo (ad esempio, nel prezzo di un bene sono comprese le spese di trasporto che magari mancano in quello comparabile, eccetera).
- Procedere ai c.d. “aggiustamenti” (così definiti anche dalla circ. ministeriale n. 32 del 1980), al fine precipuo di eliminare le menzionate differenze e rendere omogenei i beni tra loro e, conseguentemente, confrontabili i relativi prezzi, consentendo ai verificatori di formulare oggettive considerazioni di merito<sup>32</sup>.

#### B. Il “confronto interno”<sup>33</sup>.

Il metodo del “confronto interno” offre maggiori gradi di attendibilità, atteso che le notizie e le informazioni delle transazioni oggetto di comparabilità attengono allo stesso soggetto verificato. Gli operatori del Fisco, di norma, sulla base della documentazione acquisita agli atti della verifica procedono alla ricerca di possibili compravendite (naturalmente aventi ad oggetto lo stesso bene ceduto e/o acquistato presso le consociate non residenti) effettuate verso **terze imprese indipendenti**,

possibilmente situate nello stesso Paese della consociata nazionale<sup>34</sup>.

In questa fase, nel rispetto dei principi di collaborazione, il contribuente può essere coinvolto nella materiale individuazione delle operazioni “interne” confrontabili, procedendo ad estrazioni, elaborazioni e stesura di *reports* da fornire ai funzionari verificatori. Al riguardo, assumono significativa rilevanza i listini e le tariffe del soggetto che ha fornito i beni o i servizi, come richiesto dall’art. 9 del Tuir. L’azione ispettiva deve comunque evolvere verso la rilevazione di tutte le caratteristiche peculiari che incidono sulla determinazione del prezzo nelle distinte transazioni (quelle infragruppo e quelle comparabili) per individuare le verosimili “**differenze**” rilevanti. Solo a seguito a tali precise operazioni, diviene praticabile la c.d. fase di “aggiustamento” volta a rendere disponibili prezzi omogenei e quindi confrontabili. Enormi difficoltà nel-

<sup>31</sup> Diviene responsabile della violazione penale di cui si sta trattando, a querela della persona offesa, “Chiunque, venuto a cognizione per ragioni del suo stato o ufficio, o della sua professione o arte, di notizie destinate a rimanere segrete, sopra scoperte o invenzioni scientifiche o applicazioni industriali, le rivela o le impiega a proprio o altrui profitto”. Il delitto è punito con la pena della reclusione fino a due anni.

<sup>32</sup> La circ. n. 32 del 1980 riporta una esemplificazione alquanto scolastica.

<sup>33</sup> È il metodo consigliato dalla citata circ. n. 32/1980 e dalla dottrina prevalente.

<sup>34</sup> Ciò consentirebbe di rispettare l’indicazione dell’influenza sul prezzo del “mercato rilevante”, richiesta dal Ministero con la circ. n. 32/1980.

l'applicazione del metodo del confronto interno derivano qualora nell'azienda verificata siano presenti transazioni verso soggetti indipendenti, ma siti in Paesi diversi da quello della consociata rilevante. A parità di tutte le altre condizioni, infatti, è possibile permangano differenze di prezzo derivanti esclusivamente dalle condizioni socio-politico-economiche dei diversi Paesi. Peraltro, in tal caso, appaiono veramente improbabili tentativi di qualunque tipo per praticare gli aggiustamenti volti a rendere confrontabili i prezzi. A complicare ulteriormente l'attività di riscontro dell'Amministrazione finanziaria subentra la (non rara) possibilità che il soggetto ispezio-

nato intrattenga compravendite di beni, sottoposti alla disciplina del *transfer pricing*, solamente con aziende consociate. Naturalmente, assumono rilevanza nella determinazione del valore normale, gli elementi che possono derivare dalla disamina della documentazione contabile ed extracontabile acquisita agli atti della verifica e da ogni altra attività di natura ispettiva eventualmente posta in essere. Tenuto conto di quanto precede, si ritiene che le operazioni ispettive in materia di *transfer pricing*, secondo il metodo del confronto del prezzo ("*Comparable Uncontrolled Price method*"), possano avere ad oggetto le attività riportate nella Tavola 4:

**Tavola 4** – Metodologia delle ispezioni documentali per acquisti e vendite di beni materiali secondo il metodo del "Confronto del Prezzo" (interno)

- Rilevare l'effettuazione da parte dell'azienda ispezionata di compravendite dei beni sottoposti alla disciplina del *transfer pricing* verso terze imprese indipendenti, con sede fiscale nello stesso Paese di residenza della consociata della verificata.
- Ricerare gli elementi tipici che caratterizzano i due beni oggetto di comparazione e rilevarne le verosimili "differenze", in termini di prodotto e di funzione esercitata dall'azienda e quant'altro possa incidere sulla determinazione del prezzo.
- Procedere ai c.d. "aggiustamenti", per rendere omogenei i beni tra loro e, conseguentemente, confrontabili i relativi prezzi, consentendo ai verificatori di formulare oggettive considerazioni di merito<sup>35</sup>.

#### **Il metodo del prezzo di rivendita (Resale Price method)**

È indicato per le imprese che acquistano beni presso **consociate non residenti** e provvedono alla **mera rivendita** a soggetti economici indipendenti. Infatti, la circ. n. 32 del 1980 prevede che per determinare il valore normale dei beni acquistati dall'impresa in verifica presso una consociata non residente, occorre prendere in considerazione il prezzo di rivendita di tali beni ad imprese indipendenti e decurtare un **marginale di utile lordo**<sup>36</sup>. Quest'ultimo, nei

fatti, rappresenta la remunerazione della funzione di intermediario commerciale svolta dall'impresa sottoposta a verifica. È importante, quindi, rilevare il congruo margine di utile lordo spettante all'azienda. Secondo le indicazioni fornite dalla circ. n. 32 del 1980, esso può essere determinato prendendo in considerazione il margine di utile fruito dalla medesima azienda per beni simili acquistati e rivenduti presso aziende indipendenti (c.d. "**confronto interno**"), oppure, in mancanza, dal margine di utile di cui si giova una terza società indipendente nazionale che, al pari della verificata, acquista e rivende beni simili mediante rapporti con fornitori e clienti indipendenti (c.d. "**confronto esterno**").

Nel caso in cui il soggetto economico ispezionato non provveda alla rivendita dei menzionati beni (ad esempio, perché utilizzati esclusivamente al proprio interno) ovvero i destinatari siano solamente altre aziende consociate (pertanto, facenti parte del medesimo "sistema d'impresa"), la menzionata circolare ministeriale non

<sup>35</sup> La circ. n. 32/1980 riporta una esemplificazione alquanto scolastica.

<sup>36</sup> Dato dalla formula: (ricavi – costi)/ricavi; moltiplicando per 100 si ottiene l'indice percentuale. Il margine di utile netto, invece, deriva dalla seguente formula: utile/ricavi; anche in questo caso, moltiplicando per 100, si ottiene l'indice percentuale. Appare utile definire anche il "margine operativo lordo" (Mol) che è un indicatore di redditività che evidenzia il reddito di un'azienda basato solo sulla sua gestione caratteristica, al lordo della gestione finanziaria (interessi), della gestione fiscale (tasse) e del deprezzamento di beni e ammortamenti. In formula: ricavi – costi dei prodotti venduti – costi dei servizi – costi del personale. Se al Mol si sottraggono anche gli ammor-

tamenti si ottiene il "margine operativo netto della gestione".

esclude la possibilità, per l'Amministrazione finanziaria, di ricercare il prezzo di rivendita da cui decurtare il margine di utile lordo presso terze società indipendenti che commercializzano un bene simile.

#### A. Il "confronto interno".

L'Amministrazione finanziaria, riscontrando che il soggetto ispezionato svolge una **mera attività di commercializzazione** di beni, può orientare la propria attività di riscontro sostanziale in materia di *transfer pricing* verso il metodo del prezzo di rivendita. Solitamente, dalla disamina dei documenti contabili acquisiti agli atti della verifica e con la collaborazione del contribuente viene individuato il prezzo di (ri)vendita a terzi clienti indipendenti dei beni in precedenza acquistati presso la consociata non residente. Quindi occorre determinare il "**congruo**" **margine di utile lordo** spettante all'azienda verificata per la funzione intermediaria svolta, di modo che, decurtandolo dal medesimo prezzo di (ri)vendita, si addivene al valore normale degli acquisti sostenuti presso la consociata, da confrontare con il valore documentato dalle fatture d'acquisto (se del caso, occorre procedere alle relative determinazioni di competenza). Con il metodo del "confronto interno", il congruo margine di utile lordo viene determinato prendendo in considerazione (laddove presenti), da una parte, le (ri)vendite di prodotti similari effettuate dalla società in verifica a clienti indipendenti e, dall'altra, i corrispondenti acquisti effettuati, però, presso terzi fornitori indipendenti. Gli organi verificatori, pertanto, anche con la collaborazione del contribuente, predispongono gli elenchi rappresentativi di tali transazioni. In tal modo, si ottiene evidenza dei due processi da porre a comparazione, dove il ruolo di intermediario è svolto sempre dall'azienda ispezionata.

A questo punto, può essere determinato il margine di utile lordo di entrambe le compravendite, ove, naturalmente, quello relativo alla transazione comparabile (poiché riferito ai rapporti intrattenuti dal soggetto verificato con aziende indipendenti) diviene il riferimento per l'effettiva congruità. Assume rilevanza l'individuazione dell'**effettivo ruolo** svolto dall'azienda nell'intermediazione commerciale di entrambe le transazioni, degli eventuali costi aggiuntivi che la medesima e-

ventualmente si accolla nella rivendita (spese di *marketing*, pubblicità, assistenza e garanzia ai clienti, trasporto eccetera). Naturalmente, il margine di utile riconoscibile all'azienda dipende anche dall'effettivo rischio d'impresa assunto (o meno) dalla medesima. In tale contesto è necessario rilevare:

- se gli acquisti dei beni sono in esclusiva funzione degli ordini precedentemente effettuati dai propri clienti;
- se l'azienda dispone di magazzini per lo stoccaggio dei beni invenduti;
- se essa assume effettivi rischi finanziari di carattere commerciale, che vengono meno qualora il pagamento della merce per l'acquisto presso la propria consociata non residente è subordinato all'effettuazione del pagamento da parte del cliente.

Tenendo conto di tali circostanze, l'Amministrazione finanziaria può procedere ai c.d. "aggiustamenti" per determinare l'effettivo congruo margine di utile lordo spettante all'azienda in verifica con riferimento alle compravendite oggetto di analisi (ovvero aventi ad oggetto i beni acquistati presso la consociata non residente). In tal modo, dal prezzo di (ri)vendita effettivamente praticato, si decurta il margine di utile lordo (determinato come appena descritto) e si addivene al valore normale dei beni acquistati dall'intermediaria presso la consociata non residente. Naturalmente, se il valore normale risulta inferiore al prezzo documentato dalle fatture d'acquisto, si procederà alle opportune rettifiche della dichiarazione fiscale della società<sup>37</sup>.

Si ritiene, in sintesi<sup>38</sup>, che le procedure di controllo sostanziale concernenti il metodo del prezzo di rivendita (*Resale Price method*) attuato mediante il "confronto interno", possano concretizzarsi secondo le modalità riportate nella Tavola 5:

<sup>37</sup> Si ricorda che, ai sensi dell'art. 110, comma 7, secondo periodo, del Tuir, la norma disciplinante il *transfer pricing* "si applica anche se ne deriva una diminuzione del reddito, ma soltanto in esecuzione degli accordi conclusi con le autorità competenti degli Stati esteri a seguito delle speciali 'procedure amichevoli' previste dalle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni sui redditi".

<sup>38</sup> Per ulteriori approfondimenti sul tema si rimanda al *Manuale del Transfer Pricing* a cura di P. Valente, in corso di pubblicazione presso Ipsosa.

**Tavola 5** – Metodologia delle ispezioni documentali per acquisti e vendite di beni materiali secondo il metodo del “Prezzo di rivendita” (esterno)

- Individuare la compravendita rilevante ai fini del controllo del *transfer pricing* (acquisto di beni presso consociata non residente e rivendita a terzi clienti indipendenti).
- Individuare la compravendita comparabile (acquisto di beni presso fornitori indipendenti e rivendita a terzi clienti indipendenti).
- Determinare i due margini di utile lordo.
- Rilevare gli elementi tipici che caratterizzano i citati margini di utile lordo e individuarne le possibili “differenze”.
- Procedere ai c.d. “aggiustamenti”, per individuare il congruo margine di utile lordo applicabile alla compravendita oggetto di controllo.
- Decurtare dal prezzo di (ri)vendita dei beni della transazione oggetto di controllo il menzionato margine di utile lordo addivenendo al “valore normale” dei beni acquistati presso la consociata non residente.
- Confrontare il citato valore normale con il prezzo documentato dalle fatture di acquisto e formulare le considerazioni di merito.

#### B. Il “confronto esterno”.

Si ricorre al c.d. confronto esterno, sostanzialmente, quando l’azienda intermediaria ispezionata non risulta avvalersi anche di un **fornitore indipendente** di beni simili (condizione richiesta, come precedentemente esposto, nel caso del confronto interno) oppure quando i menzionati beni non vengono (ri)venduti (ad esempio, perché trattenuti dall’azienda controllata che li utilizza) e/o (ri)venduti ad **imprese** comunque **consociate** della verificata.

Con riferimento alle modalità di ricerca della transazione campione e alle criticità applicative si rimanda alle considerazioni sopra espresse allorché ci siamo occupati del confronto esterno nel metodo del confronto del prezzo (*Comparable Uncontrolled Price method*). Per il resto, le procedure operative sono analoghe a quelle sopra riportate. Infatti, l’unica peculiarità è rappresentata dal fatto che la transazione campione, da comparare con la transazione oggetto di verifica, è quella realizzata da una struttura di imprese totalmente indipendente.

Gli operatori del Fisco, quindi, procedono alla determinazione del margine di utile lordo delle due transazioni (quella oggetto di verifica e quella comparabile), alla rilevazione delle possibili differenze (coinvolgenti gli aspetti funzionali delle aziende intermediarie) e ai relativi aggiustamenti. In tal modo, viene individuato il **margine di utile lordo** ritenuto **congruo** da applicare, mediante la decurtazione, al prezzo di (ri)vendita dei beni praticato dall’intermediaria verificata, determinando il valore normale dei beni acquistati dalla predetta intermediaria presso la propria consociata non residente. Se il valore normale risulta inferiore al prezzo documentato dalla fatture d’acquisto, si procederà alle opportune rettifiche della dichiarazione fiscale della società<sup>39</sup>. Secondo il metodo del prezzo di rivendita (*Resale Price method*) attuato mediante il “confronto esterno”, si ritiene che l’attività ispettiva possa essere eseguita mediante le attività riportate nella Tavola 6:

**Tavola 6** – Metodologia delle ispezioni documentali per acquisti e vendite di beni materiali secondo il metodo del “Prezzo di rivendita” (interno)

- Individuare la compravendita rilevante ai fini del controllo del *transfer pricing* (acquisto di beni presso consociata non residente e rivendita dei medesimi ad altre consociate<sup>40</sup>).
- Individuare la struttura comparabile che effettui la compravendita di beni simili (intermediario che acquista beni presso fornitori indipendenti e rivenda i medesimi a terzi clienti indipendenti).

<sup>39</sup> Si richiama il contenuto dell’art. 110, comma 7, secondo periodo, del Tuir.

<sup>40</sup> Si ricorda che questa è una delle condizioni che induce l’Amministrazione finanziaria a ricorrere al confronto esterno.

- Determinare i due margini di utile lordo.
- Rilevare gli elementi tipici che caratterizzano i citati margini di utile lordo e individuarne le possibili “differenze”.
- Procedere ai c.d. “aggiustamenti”, per individuare il congruo margine di utile lordo applicabile alla compravendita oggetto di controllo.
- Decurtare dal prezzo di (ri)vendita dei beni della transazione oggetto di controllo il menzionato margine di utile lordo, addivenendo al “valore normale” dei beni acquistati presso la consociata non residente.
- Confrontare il citato valore normale con il prezzo documentato dalle fatture di acquisto e formulare le considerazioni di merito.

### ***Il metodo del costo maggiorato (Cost Plus method)***

Tale metodo è particolarmente indicato per le **imprese produttrici di beni** che provvedono a cederli a **consociate non residenti**.

In questo caso, il punto di partenza è rappresentato dal **costo di produzione** dei beni, al quale viene aggiunto il **congruo margine di utile lordo** che, come esposto in precedenza, rappresenta la remunerazione dell’attività prestata dall’impresa (il margine di utile lordo, in sostanza, è pari ai costi sostenuti dall’azienda di produzione maggiorati dell’utile netto che la medesima trattiene per sé).

Per la rilevazione del margine di utile lordo, nel caso di specie, la circ. n. 32 del 1980, invita l’Amministrazione finanziaria a desumerlo prendendo in considerazione:

- le vendite effettuate dall’azienda produttrice di prodotti simili, sottoposta a verifica, a terze imprese indipendenti con sede nello stesso Paese della consociata non residente (c.d. “**confronto interno**”); ovvero, in mancanza delle citate vendite,
- una struttura operativa rappresentata da un’azienda di produzione indipendente (similare a quella oggetto di verifica) impegnata nella vendita, nei confronti di terze imprese indipendenti (con sede nello stesso Paese della consociata/cliente dell’azienda ispezionata), di prodotti simili a quelli delle transazioni controllate (c.d. “**confronto esterno**”); ovvero, in mancanza di compravendite indipendenti,
- le funzioni svolte dal produttore verificato, previa comparazione delle stesse con quelle esercitate da terzi indipendenti “**confronto esterno residuale**”).

Il questo caso, i funzionari del Fisco debbono possedere un patrimonio di conoscenze della c.d. contabilità analitica e/o industriale, in quanto, come già esposto, il margine di utile lordo viene propriamente applicato ai costi produttivi.

A. Il “**confronto interno**”.

In questi casi, sulla base della documentazione acquisita agli atti e con la collaborazione del contribuente, è opportuno orientare l’attività ispettiva:

- all’individuazione delle cessioni di beni effettuate nei confronti della consociata non residente;
- all’individuazione delle cessioni di prodotti simili effettuate dall’azienda produttrice in verifica nei confronti di terzi clienti indipendenti, con sede nello stesso Paese della consociata non residente, e che assolvano alle medesime funzioni (ad esempio: aziende di intermediazione commerciale, azienda di trasformazione, eccetera);
- all’acquisizione dei documenti (contabilità analitica) attestanti il dettaglio dei **costi industriali** che concorrono alla **formazione dei prezzi** dei prodotti ceduti alla consociata non residente e alla terza azienda cliente indipendente.

In presenza di transazioni confrontabili, infatti, occorre analizzare le componenti dei **costi di produzione**, così come allocati dall’azienda in verifica, per le transazioni oggetto di analisi. Già in questa fase potrebbero emergere situazioni significative dal punto di vista sostanziale con la rilevazione, per esempio, di elementi economici (i.e., spese generali) che avrebbero dovuto concorrere (o avrebbero potuto concorrere parzialmente) alla composizione del costo di produzione dei prodotti di cui alle transazioni in verifica.

Dopo aver riscontrato la correttezza (o meno) della composizione dei costi di produzione è possibile determinare il margine di utile lordo delle due transazioni, tenendo conto che quello relativo alla transazione comparabile assume riferimento per l’effettiva congruità (poiché riferito ai rapporti intrattenuti dal produttore verificato con clienti indipendenti). A questo punto si provvede alla comparazione di tutte le informazioni attinte in ordine

alle due transazioni oggetto di disamina che possono incidere sull'effettiva determinazione del congruo margine di utile lordo<sup>41</sup> cui, pertanto, si rimanda.

Tenendo conto di tali circostanze, l'Amministrazione finanziaria può procedere ai c.d. "aggiustamenti" per determinare l'effettivo congruo margine di utile lordo spettante all'azienda in verifica, con riferimento alle vendite effettuate nei confronti della consociata non residente. In questo modo, al costo di produzione si aggiunge il margine di utile lordo (determina-

to come appena descritto) e si addivene al valore normale dei beni ceduti dall'azienda verificata nei confronti della consociata non residente. Naturalmente, se tale valore normale risulta inferiore al prezzo documentato dalla fatture di vendita, si procederà alle opportune rettifiche della dichiarazione fiscale della società<sup>42</sup>. Tanto considerato, secondo il metodo del costo maggiorato (*Cost Plus method*), attuato mediante il "confronto interno", si ritiene che l'attività ispettiva possa essere effettuata ponendo in essere le attività riportate nella Tavola 7:

**Tavola 7** – Metodologia delle ispezioni documentali per acquisti e vendite di beni materiali secondo il metodo del "Costo maggiorato" (esterno)

- Individuare le cessioni rilevanti ai fini del controllo del *transfer pricing* (produzione di beni e loro vendita nei confronti di una consociata non residente).
- Individuare le transazioni comparabili (impresa nazionale che produce beni simili e li cede a terzi clienti indipendenti con sede nello stesso Paese in cui si trova la consociata della società verificata, rispetto alla quale svolge identiche/simili funzioni).
- Determinare i due margini di utile lordo.
- Rilevare gli elementi tipici che caratterizzano i citati margini di utile lordo e individuarne le possibili "differenze".
- Procedere ai c.d. "aggiustamenti", per individuare il congruo margine di utile lordo applicabile alle vendite oggetto di controllo.
- Aggiungere ai costi di produzione dei beni ceduti alla consociata non residente il menzionato margine di utile lordo, addivenendo al "valore normale" dei beni venduti alla medesima.
- Confrontare il citato valore normale con il prezzo documentato dalle fatture di vendita e formulare le considerazioni di merito.

#### B. Il "confronto esterno".

Il confronto esterno diviene praticabile allorché l'azienda produttrice non cede i medesimi beni anche a clienti indipendenti siti nello stesso Paese della consociata e che svolgano identiche funzioni. Le problematiche relative alla ricerca della transazione campione esterna e alle possibili criticità operative sono sostanzialmente le medesime esposte in occasione dell'esame del confronto esterno relativo al metodo del confronto del prezzo (*Comparable Uncontrolled Price method*) cui, pertanto, si rimanda. Per il resto, una volta individuata la **struttura indipendente**, protagonista della transazione campione, da comparare con la transazione oggetto di verifica, si pro-

cede, nei fatti, ai medesimi riscontri sostanziali sopra descritti.

Con il possesso di tutte le informazioni necessarie, i verificatori sono in grado di determinare il margine di utile lordo delle due transazioni (quella oggetto della verifica e quella comparabile), di rilevare le possibili differenze (coinvolgenti il prodotto, le funzioni svolte dall'azienda produttrice e il mercato rilevante) e di effettuare i relativi aggiustamenti. In tal modo, viene individuato il **margine di utile lordo ritenuto congruo** da aggiungere al costo di produzione dei beni dell'azienda verificata, determinando il valore normale dei beni ceduti dalla medesima nei confronti della consociata non residente. Se il valore normale risulta inferiore al prezzo documentato dalla fattura di vendita, si procede alle opportune rettifiche della dichiarazione fiscale della società<sup>43</sup>. Si ritiene che i riscontri sostanziali,

<sup>41</sup> Si fa riferimento, nella sostanza, agli elementi di cui ci si è occupati in occasione dell'esame del metodo del prezzo di rivendita e che sostanzialmente attengono al tipo di prodotto, alle funzioni esercitate dal produttore, all'effetto sul prezzo di funzioni particolari del produttore, al mercato geografico.

<sup>42</sup> Nel caso in cui il valore sia superiore, si ricorda l'operatività dell'art. 110, comma 7, secondo periodo, del Tuir.

<sup>43</sup> Si veda, in proposito, l'art. 110, comma 7, secondo periodo, del Tuir.

secondo il metodo del costo maggiorato (*Cost Plus method*), attuato mediante il “confronto

esterno”, possano essere effettuati ponendo in essere le attività riportate nella Tavola 8:

**Tavola 8** – Metodologia delle ispezioni documentali per acquisti e vendite di beni materiali secondo il metodo del “Costo maggiorato” (interno)

- Individuare la compravendita rilevante ai fini del controllo del *transfer pricing* (cessione dei beni prodotti nei confronti di una consociata non residente).
- Individuare la struttura comparabile (produttore nazionale che cede i beni prodotti ad un terzo cliente indipendente con sede nello stesso Paese in cui si trova la consociata dell’azienda verificata e che svolga, pressoché, identiche funzioni).
- Determinare i due margini di utile lordo.
- Rilevare gli elementi tipici che caratterizzano i citati margini di utile lordo e individuarne le possibili “differenze”.
- Procedere ai c.d. “aggiustamenti”, per individuare il congruo margine di utile lordo applicabile alle vendite oggetto di controllo.
- Aggiungere al costo di produzione dei beni delle vendite oggetto di controllo (verso la consociata non residente) il menzionato margine di utile lordo, addivenendo al loro “valore normale”.
- Confrontare il citato valore normale con il prezzo documentato dalle fatture di vendita e formulare le considerazioni di merito.

#### C. Il “confronto esterno residuale”.

Qualora l’Amministrazione finanziaria versi nell’impossibilità di applicare i metodi in precedenza descritti, è legittimata a ricercare nel territorio nazionale un produttore che svolga analoghe funzioni del soggetto verificato e a procedere alla comparazione delle medesime per evidenziarne le possibili differenze, dando corso al processo di omogeneizzazione.

#### I criteri alternativi

Nel caso in cui non è possibile determinare il valore normale con uno dei metodi sopra descritti, la circ. n. 32 del 1980 prevede espressamente la possibilità di far ricorso, ad alcuni metodi alternativi (c.d. “quarti metodi”). In particolare, la prassi nazionale fa riferimento a:

- ***Profit Split method***, che consiste nella ripartizione dell’utile derivante da una vendita o da una serie di vendite effettuate tra due imprese collegate;
- ***Comparable Profit method***, secondo il quale i profitti globali dell’impresa vengono comparati con quelli conseguiti da un’altra entità operante nello stesso settore economico;

- ***Transactional Net Margin method***, il quale prevede che il profitto dell’impresa sia calcolato percentualmente in relazione al capitale investito, a prescindere dai costi di produzione o di vendita.

Occorre rilevare come il Ministero abbia rappresentato che il ricorso ai menzionati metodi debba avere natura:

- “**alternativa**”, vale a dire solo nell’assoluta impossibilità di applicare i tre metodi ordinari;
- “**sussidiaria**”, ossia nel caso in cui dall’applicazione di metodi ordinari scaturiscano incertezze.

La circ. n. 32 del 1980, peraltro, prevede che può essere preso in considerazione ogni altro metodo alternativo, purché sia rispettato il principio di libera concorrenza (*arm’s length principle*) che, come appare evidente, può essere influenzato sia dagli effetti distorsivi dei vari mercati nazionali che dalle singole politiche imprenditoriali.

Nella Tavola 9 si riportano le indicazioni dell’Amministrazione finanziaria per la scelta del metodo di determinazione normale riferito ai beni materiali:

**Tavola 9** – Beni materiali: La scelta del metodo di determinazione del valore normale

Con riferimento alla scelta del metodo più opportuno da applicare, occorre far richiamo al contenuto della circ. n. 42 del 12 dicembre 1981, la quale predilige il metodo del confronto del prezzo. In via alternativa, viene lasciata discrezionalità di valutazione all’Amministrazione finanziaria, la quale, tenendo presente la concreta realtà aziendale in disamina, orienterà la scelta ritenuta più opportuna tra il metodo del prezzo di rivendita e quello del costo maggiorato.



Nell'esecuzione di un controllo in materia di *transfer pricing*, comunque, occorre ribadire che l'attività di riscontro sostanziale porta gli operatori del Fisco ad analizzare in maniera critica tutti i documenti (contabili ed extracontabili) acquisiti agli atti della verifica, nonché ogni altra notizia (anche verbale) attinente allo scopo.

Tali circostanze possono concorrere alla rilevazione di elementi distorsivi nei processi di formazione e applicazione dei prezzi di trasferimento tra l'azienda verificata e le sue consociate non residenti. In questi casi, nei fatti, si apportano delle rettifiche ai criteri di formazione dei prezzi adottati dalla parte, prescindendo dal ricorso a qualunque metodo previsto dalla circolare. Siamo in presenza di quegli indizi gravi, precisi e concordanti, di cui all'art. 39, comma 1, lettera d), del D.P.R. 29 settembre 1973, n. 600, espressamente richiamato dal successivo art. 40 (riferito ai soggetti Ires), che legittimano i recuperi impositivi mediante le opportune rettifiche dei valori delle dichiarazioni fiscali.

L'esame dei riscontri sostanziali proseguirà nel prossimo articolo in corso di pubblicazione su questa Rivista, in cui verranno trattati, tra gli altri, i seguenti temi: le ispezioni documentali relative ad acquisti e vendite di beni immateriali, a interessi per finanziamenti, a servizi infragrup-

po; i riflessi del *transfer pricing* su Irap e Iva; le verifiche simultanee; gli aspetti sanzionatori; gli strumenti per risolvere le controversie internazionali; il dibattito in ambito Ocse e le prospettive evolutive dei controlli fiscali in materia di prezzi di trasferimento.